



3 1761 11635626 2

CAI
TI 86
1992
= 21

EDC

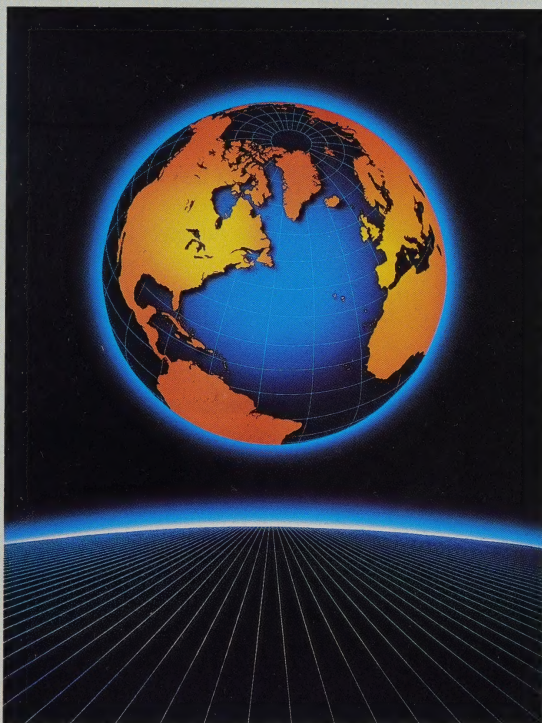
Government
Publication



EXPORT
DEVELOPMENT
CORPORATION

The Export Development Corporation (EDC) is a federal Crown corporation wholly owned by Canada. Our mandate is to promote the growth of Canada's export trade by providing insurance to exporters, financing to your foreign clients, and guarantees to your bank so that you can minimize the risks and maximize the opportunities of selling goods and services throughout the world.

This brochure provides some general information on EDC and how our services can help transform your export leads into export sales.



**EXPORT
DEVELOPMENT
CORPORATION**

WHAT WE ARE

The Export Development Corporation is Canada's official export credit agency. We help build Canadian exports by providing insurance as well as financing and guarantee services that enable Canadian companies to sell competitively and safely in world markets. Frequently, we combine one or more of our services to provide a custom package designed to fit the specific needs of a particular exporter. By providing these services to Canadian exporters, we help create and maintain jobs. In fact, to optimize the economic benefits to Canada, we work together with exporters to come up with the highest practical level of Canadian content in the deals we support.

HOW WE'RE STRUCTURED

As a Crown corporation, we report to Parliament on our activities through the Minister for International Trade. And to ensure that we stay in close touch with the private sector, the operations of EDC are guided by a 15-member Board of Directors, eleven of whom are from Canada's business community.

EDC operates on a financially self-sustaining basis, according to standard commercial principles. This means we charge premiums for insurance, fees for financing, and foreign borrowers pay interest on our loans. Additionally, we fund our operations by issuing notes in international capital markets and through a range of cash management activities. At EDC we realize that our products, services, and premiums need to be affordable and competitive in order to support your competitiveness in the international marketplace.

WHO WE CAN HELP

Our services can help any Canadian-based exporter, of any size, operating in any industrial, commodity, or service sector. Our philosophy is to work in tandem with highly motivated exporters who are internationally competitive in product, price, quality, delivery and service. If you export, you can consider EDC your export partner.

HELPING YOU HELPED US GROW

Our operations go back to 1944, when the Export Credits Insurance Corporation (ECIC) began its operations with a mandate to provide insurance and a financial commitment ceiling of \$50 million. The ECIC was succeeded in 1969 by EDC, and since then market demand has brought about more financing and guarantee services as well as an increasingly broadened range of insurance products. Today, EDC serves Canadian exporters from coast to coast, and is able to assume financial commitments of over \$40 billion. And with over 45 years of experience in more than 120 countries, our knowledge and expertise in foreign markets can be very valuable to have in your corner.



EXPORT INSURANCE

Canadians are familiar with the rewards of exporting, but many only find out the hard way about the risks involved. EDC has a battery of insurance policies to protect your export endeavours against 90 percent of losses caused by commercial and political risks. With EDC insurance, you're covered against risks as varied as non-payment by foreign buyers to the inability to repatriate earnings on foreign investments.

For companies who extend credit – give their buyers time to pay – EDC has export credit insurance to fit the needs of both small and large exporters. Our policies cover sales made on short-term credit of up to 180 days for manufactured and semi-manufactured goods, raw materials and commodities, and services. We also provide coverage for agricultural products sold on terms of up to three years. And medium-term insurance is available on goods and services transactions of up to three and even five years.

If there is an export credit risk out there, chances are we have a program to cover it. There are policies which handle all your export credit needs to all your markets; insurance products designed for the specific needs of small business; insurance which encourages banks to support more Canadian export business; flexible policies that can be tailored to suit your needs, such as including a deductible or modifying the amount of risk we share; and insurance to cover specific risks and specific markets – to name but a few. We also offer insurance for new investments made by Canadian businesses in foreign markets.

There are some important additional benefits to an EDC insurance policy. For instance, your bank may accept your EDC-insured receivables as collateral when establishing or increasing your operating line of credit. Also, the 90 percent insurance coverage on these receivables may enable your bank to discount – or purchase – your export receivables to enhance your cash flow. So if concern about export-related risks is hindering your export plans, check out our insurance line-up soon.

EXPORT FINANCING

Canadian companies sell goods and services throughout the world. Those companies who offer their buyers credit support sell more and sell more often. We can help you do that by providing competitive financing.

EDC offers a broad range of instruments from lines of credit to long-term loans. We can, for example, extend credit directly to a foreign buyer, or we can purchase promissory notes issued to you as the method of payment. For export contracts requiring medium and long-term financing, we normally will finance up to 85 percent of the value of Canadian goods or services. One major attraction of this program is that even though the loan is made between EDC and the borrower or buyer, we release funds directly to you, on their behalf.

And while flexibility is the watchword for our financing program, we abide by international guidelines through the OECD Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, commonly known



as the Consensus. As a result, EDC's interest rates and repayment terms must fall within the guidelines as agreed to by all member countries.

EDC GUARANTEES

EDC often works closely with banks and other financial institutions involved in the export process. One key way we do this is through our guarantee program.

An EDC loan guarantee, for instance, provides the security your bank may need in order to finance a deal. As well, we can provide performance-related guarantees to financial institutions which help Canadian exporters satisfy their bid and performance bonding requirements in foreign markets.

Our guarantee services minimize the financial risk incurred by institutions in the course of supporting an exporter. So using our services provides your bank with a safety net, thereby encouraging them to support more of your export portfolio.

CUSTOMER COMMITMENT

Without properly trained professional people to put them into effect, even the best insurance and financing products are of little value to Canadian exporters. So at EDC, we have developed a strong commitment to provide your company with the service it needs.

When our customers need assistance they need it fast. We've addressed this challenge through the creation of our account management approach. The complete range of EDC products and services is available through our network of regional offices, and our team of Account Managers can help you make full use of our services. And they are backed up at Head Office by a team of insurance, financing, and other highly trained specialists who are available to help you make the most of your export opportunities.

At EDC, we have a customer commitment that means understanding your business, providing prompt service, and customizing our services to meet your needs and those of your buyers. So we invite you to put our customer commitment to the test by calling your nearest EDC Account Manager.

FOR MORE INFORMATION

This brochure has been produced to give you a glimpse of EDC, our structure and our services.

Should you wish further information, we publish a number of informative publications. EDC Today is a bimonthly newsletter providing valuable information about exporting in general, as well as regular updates on EDC products and services. We also have specific product literature describing the various insurance, financing and guarantee services that can back you up in your export markets.

For more information on these publications, or advice on how we can help you make the most of your export opportunities, please contact the regional or district office nearest you.



SERVING CANADIANS FROM COAST TO COAST

Vancouver Tel: (604) 688-8658
Fax: (604) 688-3710
(Serving British Columbia, Yukon Territory)

Calgary Tel: (403) 294-0928
Fax: (403) 294-1133
(Serving Alberta, Northwest Territories)

Winnipeg Tel: (204) 983-5114
Fax: (204) 983-2187
(Serving Manitoba, Saskatchewan)

London Tel: (519) 645-5828
Fax: (519) 645-4483
(Serving Southwestern Ontario)

Toronto Tel: (416) 973-6211
Fax: (416) 862-1267
(Serving Ontario)

Ottawa Tel: (613) 598-2992
Fax: (613) 237-2690
(Serving Eastern Ontario, West Québec)

Montreal Tel: (514) 283-3013
Fax: (514) 878-9891
(Serving Québec)

Halifax Tel: (902) 429-0426
Fax: (902) 423-0881
(Serving the Atlantic Provinces)



Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 598-2500
Fax: (613) 237-2690
Telex: 053-4136
Cable: EXCREDCORP

À VOTRE SERVICE D'UN Océan à l'autre

Vancouver	Téléphone : (604) 688-8658 Télécopieur : (604) 688-3710 (pour la Colombie-Britannique et le Yukon)
Calgary	Téléphone : (403) 294-0928 Télécopieur : (403) 294-1133 (pour l'Alberta et les Territoires du Nord-Ouest)
Winnipeg	Téléphone : (204) 983-5114 Télécopieur : (204) 983-2187 (pour le Manitoba et la Saskatchewan)
London	Téléphone : (519) 645-5828 Télécopieur : (519) 645-4483 (pour le sud-ouest de l'Ontario)
Toronto	Téléphone : (416) 973-6211 Télécopieur : (416) 862-1267 (pour l'Ontario)
Ottawa	Téléphone : (613) 598-2992 Télécopieur : (613) 237-2690 (pour l'est de l'Ontario et l'ouest du Québec)
Montréal	Téléphone : (514) 283-3013 Télécopieur : (514) 878-9891 (pour le Québec)
Halifax	Téléphone : (902) 429-0426 Télécopieur : (902) 423-0881 (pour les Maritimes)



Société pour l'expansion des exportations

151, rue O'Connor

C.P. 655

Ottawa, Canada K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500

Télécopieur : (613) 237-2690

Tél : 053-4136

Cable : EXCREDCORP

POUR MIEUX VOUS SERVIR

Sans personnel qualifié pour s'en occuper, même les meilleurs programmes d'assurance et de financement présenteraient peu d'intérêt pour l'exportateur canadien. À la SFE, nous nous engageons à fournir à

voire entreprise les services dont elle a besoin.

Lorsque vous avez besoin d'aide, vous en avez

besoin rapidement. Ce défi d'efficacité, nous l'avons relevé avec un nouveau concept : les «directeurs de comptes». L'ensemble de nos produits et services sont offerts dans tous les bureaux régionaux de la SFE.

Notre équipe de directeurs de comptes est là pour vous

aider à en tirer le meilleur parti possible. Nos directeurs de comptes sont épaulés, à notre siège social, par une

équipe d'experts en assurances et en financement, et autres spécialistes avertis qui vous aideront à profiter

au maximum de tous les débouchés qui s'offrent à

vous en exportation.

À la SFE, nous mettons tout en oeuvre pour bien

comprendre les exigences spécifiques de chaque entre-

prise et lui fournir un service rapide. Notre souplesse

et notre efficacité sont la garantie d'une réponse

adéquante à vos attentes et à celles de vos clients

étrangers. Nous vous invitons à nous mettre à l'épreuve

en appelant tout de suite le directeur de comptes du

bureau régional de la SFE le plus proche.

POUR EN SAVOIR PLUS

Cette brochure a été conçue pour vous donner un

aperçu de la SFE, de son fonctionnement et de ses

services. Si vous désirez de plus amples informations,

n'hésitez pas à consulter nos différentes publications.

Le bulletin bimestriel «Actualités de la SFE» présente

de nombreux articles d'intérêt général sur les exporta-

tions. Nous publions aussi des mises à jour régulières à

propos des produits et services de la SFE. Nous vous

offrons également une documentation plus spécifique

au sujet de nos services d'assurance, de financement et

de garanties, qui peut s'avérer très utile lors de la mise

sur pied de vos projets d'exportation.

Pour en savoir plus sur ces publications, ou pour

découvrir comment nous pouvons vous aider à profiter

au maximum des débouchés qui s'offrent à vous sur

les marchés d'exportation, nous vous invitons à

communiquer avec le bureau régional ou de district de

la SFE le plus proche.

Notre large éventail de produits s'étend des lignes de crédit aux prêts à long terme. Nous pouvons, par exemple, consentir directement des crédits à l'acheteur étranger ou acheter des billets à ordre émis en votre faveur en guise de paiement. Quand vos contrats d'exportation nécessitent un financement à moyen ou à long terme, nous finançons habituellement jusqu'à 85 p. 100 de la valeur des biens et services canadiens. Un des principaux avantages de ce programme est que les fonds vous sont directement versés, au nom de l'emprunteur ou de l'acheteur, même si le prêt a été conclu entre la SFE et l'un d'entre eux.

Bien que la souplesse soit la caractéristique dominante de nos programmes de financement, nous nous conformons aux directives internationales établies par l'OCDE dans le cadre de l'arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, mieux connu sous le nom de Consensus. Les taux d'intérêt et les modalités de remboursement établis par la SFE doivent de ce fait se conformer aux normes convenues par tous les pays membres.

NOS GARANTIES

La SFE travaille souvent en étroite collaboration avec les banques et les autres entreprises financières impliquées dans le secteur des exportations. C'est notamment le cas en ce qui concerne notre programme de garanties.

Une garantie sur prêt de la SFE donne à votre banque le nantissement dont elle peut avoir besoin pour financer votre transaction. Nous pouvons également offrir des garanties de bonne exécution aux entreprises financières qui aident les exportateurs canadiens à se conformer aux exigences en matière de cautions de soumission et de cautions de bonne fin sur les marchés étrangers.

Nos garanties minimisent les risques auxquels s'exposeraient normalement les entreprises financières qui peuvent vous appuyer. Votre banque se trouvant bien protégée contre les risques financiers, elle pourra appuyer un plus grand nombre de vos projets d'exportation.

Nos polices d'assurance présentent aussi d'importants avantages supplémentaires. Votre banque peut accepter comme garantie vos créances assurées par la SEF lorsque vous voulez établir ou augmenter votre ligne de crédit. De même, la protection de 90 p. 100 de ces créances peut permettre à votre banque d'escompter — ou d'acheter — vos créances à l'exportation afin d'augmenter vos liquidités. Alors, si les risques liés aux opérations d'exportation représentent des obstacles à la réalisation de vos projets, renseignez-vous dès maintenant sur nos différents programmes d'assurance.

NOTRE FINANCEMENT À L'EXPORTATION

Vous vendez des biens ou des services dans le monde entier. Si vous pouvez offrir du crédit à vos acheteurs, vous pourrez vendre davantage et plus souvent. Les modalités de financement concurrentielles que vous offre la SEF peuvent vous permettre d'y parvenir.



d'exportation, et ce sur plus de 120 marchés nationaux à travers le monde. Notre expérience, alliée à nos connaissances, vous sera certainement très utile sur les marchés que vous convoitez.

NOS ASSURANCES À L'EXPORTATION

Les exportateurs réalisent que l'exportation est une activité très profitable, mais plusieurs découvrent trop tard — souvent à leur grand désavantage — les risques que cette activité implique. Voilà pourquoi la SFE vous offre une panoplie d'assurances qui protègent vos opérations d'exportation contre 90 p. 100 des sinistres imputables aux risques commerciaux et politiques. Grâce aux assurances de la SFE, vous n'avez plus à craindre de ne pas vous faire payer par vos acheteurs ou de ne pas pouvoir rapatrier les gains que vous réalisez sur des investissements à l'étranger.

Si votre entreprise fait crédit — donnant ainsi à vos acheteurs plus de temps pour payer — nous vous proposons des assurances-crédit à l'exportation qui conviendront à vos besoins, que vous dirigiez une petite ou une grande entreprise. Nos polices d'assurance couvrent les ventes de produits fabriqués ou semi-finis, de matières premières et de produits de base assorties d'un crédit à court terme ne dépassant pas 180 jours. Nous assurons également les ventes de produits agricoles pour lesquelles la durée de crédit ne dépasse pas trois ans. Vous pouvez également souscrire une assurance à moyen terme pour vos ventes de biens et services dont la durée du crédit atteint trois, voire même cinq ans.

Quels que soient les risques liés aux crédits à l'exportation, vous avez toutes les chances de trouver à la SFE un programme d'assurance qui vous convienne parfaitement. Nous pouvons vous offrir des polices qui répondent à tous vos besoins en crédits à l'exportation, sur tous les marchés. En voici quelques-unes : des polices spécialement destinées aux petites entreprises ou qui inciteront les banques à appuyer vos projets d'exportation ; des polices souples, adaptées à vos besoins, qui peuvent être assorties d'une franchise, ou dont on peut modifier la part des risques que nous assumons ; ainsi que des polices ciblées sur certains risques ou certains marchés spécifiques. Nous pouvons également assurer les nouveaux investissements que vous faites à l'étranger.

les délais de livraison et le service après-vente peuvent soutenir la concurrence internationale. Si vous exportez, vous pouvez considérer la SFE comme partenaire de vos réalisations sur les marchés extérieurs.

NOUS AVONS GRANDI EN VOUS AIDANT

Nos activités ont débuté en 1944, lorsque notre prédécesseur, la Société d'assurance des crédits à l'exportation (SACE), s'est vu confier le mandat de fournir des services d'assurance et de prendre des engagements financiers jusqu'à concurrence de 50 millions de dollars. En 1969, la SFE a pris la relève de la SACE et, depuis, nos services de financement, de garanties et d'assurance se sont multipliés pour répondre aux besoins croissants du marché. Aujourd'hui, la SFE appuie les exportateurs canadiens d'un océan à l'autre, et peut assumer des engagements financiers de plus de 40 milliards de dollars. Nous avons plus de 45 années d'expérience en matière



NOTRE RAISON D'ÊTRE

La Société pour l'expansion des exportations est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Nous soutenons les exportateurs canadiens en leur offrant des services d'assurance, de financement et de garanties pour leur permettre d'affronter en toute sécurité la concurrence sur les marchés mondiaux. Nous combinons fréquemment plusieurs de nos services afin de mieux répondre à vos besoins spécifiques. Les services que nous offrons aux entreprises qui exportent des biens et services canadiens contribuent à créer et à maintenir des emplois. Notre objectif étant d'optimiser les retombées économiques pour le Canada, nous cherchons, de concert avec vous, à obtenir la tenue canadienne la plus élevée possible pour chacune des transactions que nous appuyons financièrement.

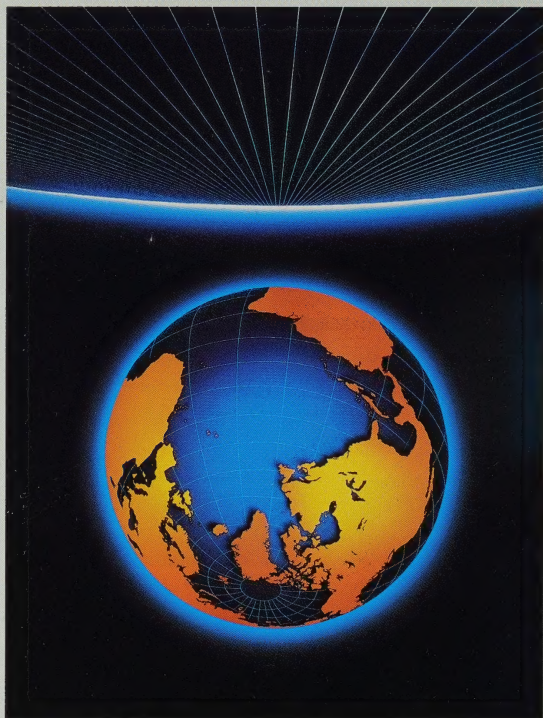
NOTRE MODE DE FONCTIONNEMENT

En tant que société d'État, nous relevons du Parlement canadien par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur. Nous tenons cependant à demeurer en étroite relation avec le secteur privé : voilà pourquoi onze des quinze membres de notre Conseil d'administration sont issus de la communauté d'affaires du Canada. La SFE est un organisme financièrement autonome qui se conforme aux pratiques commerciales générales-ment reconnues. Ceci signifie que nous percevons des primes d'assurance et des frais de financement, de même que des intérêts sur les prêts consentis aux emprunteurs étrangers. Nous finançons nos activités en émettant des titres sur les marchés internationaux de capitaux, ainsi que par diverses opérations de trésorerie. À la SFE, nous comprenons bien que pour vous aider à accroître votre compétitivité sur les marchés internationaux, nos produits, nos services et nos primes doivent être avant tout abordables et concurrentiels.

NOUS POUVONS SÛREMENT VOUS AIDER

Quelle que soit son envergure, toute entreprise exportatrice domiciliée au Canada qui oeuvre dans le secteur industriel, fabrique des produits ou offre des services peut demander l'appui de la SFE. Nous désirons travailler en étroite collaboration avec des exportateurs hautement motivés dont les produits, les prix, la qualité,

La Société pour l'expansion des exportations (SFE) est une société d'Etat fédérale à part entière. Notre mandat est de soutenir les réalisations des entreprises canadiennes dans le domaine des exportations. Nous remplissons ce mandat en vous proposant des services d'assurance, en offrant des services de financement à vos clients étrangers ainsi que des garanties bancaires. Des services qui vous permettent, quand vous exportez vos biens et services dans le monde entier, d'augmenter vos ventes, tout en minimisant les facteurs de risque. Cette brochure trace un portrait général de la SFE et vous explique comment nos services peuvent vous aider à concrétiser vos projets d'exportation.



SOCIÉTÉ
POUR L'EXPANSION
DES EXPORTATIONS

SOCIÉTÉ
POUR L'EXPANSION
DES EXPORTATIONS



SEE